

# Acta de Reunión – Desarrollo Aplicación Web Dataloto

**Fecha: 18/9/2025**

Asistentes: Equipo jurídico, equipo informático (liderado por Guillem con tres becarios), Jordi (flujograma), Rodrigo (documentación), equipo de marketing y diseño.

---

## 1. Objetivo de la Aplicación

**Dataloto:** Aplicación web destinada a **administraciones de lotería** (≈10.000 posibles clientes).

- Permite cumplir con la normativa de protección de datos de forma automática y económica.
- Genera documentos legales a partir de cuestionarios rellenados por comerciales y clientes.
- Producto de bajo coste y alta automatización.
- En el **primer uso**, será obligatoria la **aceptación expresa de los términos y condiciones** de uso de la aplicación.
- Solo estará disponible **un método de pago**, mediante **recibo domiciliado a través del Banco Sabadell (cuaderno SEPA 19/99)**. La aplicación **no gestionará cobros ni utilizará pasarelas de pago**.

### Evolución futura:

- **Datalist** será la versión ampliada y generalista (para farmacias, talleres, clínicas, etc.), con posibilidad de incluir **pasarelas de pago online** y cuestionarios más complejos.
- **Ategroup** continuará como servicio a medida, independiente de esta línea automatizada.

---

## 2. Formularios y Documentación

### Formularios identificados:

- **Comercial:** nombre, dirección, teléfono, visita postal, actividad, etc.
- **Cliente** (2 perfiles):

1. Datos básicos de identificación.
2. Datos de protección (cámaras de seguridad, web, empleados, software de gestión, etc.).

**Documentos generados automáticamente:**

- Contratos y textos legales conforme a normativa de protección de datos.
  - Inclusión de cláusulas y consecuencias jurídicas según las respuestas proporcionadas.
- 

### **3. Aspectos Jurídicos**

- Aplicación diseñada para garantizar el cumplimiento de la LOPDGDD y RGPD.
  - Recogida de **datos bancarios** únicamente para la generación de recibos (formato SEPA).
  - Datos bancarios cifrados y parcialmente ocultos (solo se mostrarán los últimos dígitos).
  - **No se gestionarán cobros directamente** ni se integrará ninguna pasarela de pago en esta primera versión.
  - El cliente tendrá acceso a un **histórico de pagos y facturas**, sin mostrar información bancaria sensible.
  - **Geolocalización y posicionamiento** del cliente incluidos como parte del registro de actividad y cumplimiento normativo.
  - En futuras versiones se estudiará la implementación de soluciones de pago online (Stripe u otras).
- 

### **4. Desarrollo Técnico**

**Responsables:**

- Guillem lidera el desarrollo.
- Jordi diseña el flujograma.

- Becarios: desarrollo visual (Figma), generación de PDFs e imágenes de pantallas.

#### **Flujograma:**

- Entrega prevista la próxima semana en formato **DIN A3** para revisión.

#### **Estado actual del desarrollo:**

- Base de datos ya operativa.
- Prototipo completo en Figma.
- Moodle integrado (pendiente conexión con la web).
- Web actualmente en servidor local → subida a la nube prevista en una semana.

#### **Chatbot** (en pruebas con API gratuita de Google):

- Requiere listas de preguntas/respuestas jurídicas y de marketing.
- Deriva automáticamente al consultor si no encuentra respuesta adecuada.

#### **Diseño visual:**

- Paleta de colores propuesta por Mainoa.
- Landing en desarrollo, pendiente de ajustes por el equipo de marketing.
- Se plantea incluir un **avatar o mascota** representativa para el chatbot.

---

## **5. Marketing y Precios**

- **Planes de suscripción:** tres opciones previstas (≈100–300 € anuales).
- Único método de pago: **recibo bancario domiciliado (Banco Sabadell, cuaderno SEPA 19/99)**.
- La aplicación solo generará recibos y documentos justificativos; **no se incluyen pasarelas de pago ni gestión directa de cobros**.

**Próxima reunión:** definir estética de la landing page y estrategia de captación con el equipo de marketing y diseño.

---

## 6. Próximos Pasos

1. **Guillem y equipo:** entregar flujograma en DIN A3 (para la próxima reunión).
  2. **Rodrigo:** enviar plantillas de cuestionarios y documentos legales generados.
  3. **Marketing:** preparar propuesta visual y paleta de colores para la landing.
  4. **Jurídico:** redactar 10–12 preguntas/respuestas para el chatbot.
  5. **Marketing:** añadir 5–10 preguntas/respuestas enfocadas a la gestión de clientes.
  6. **Guillem:** subir prototipo a la nube y habilitar acceso para revisión interna.
  7. **Carolina:** coordinar el proceso de emisión de recibos SEPA fuera de la aplicación.
- 

### **Cierre:**

Todos los presentes están conformes con el plan. Se acuerda avanzar con la versión inicial **Dataloto** como piloto enfocado exclusivamente a **loterías**, para posteriormente evolucionar hacia la versión ampliada **Datalist**.